

CRM + LEAD RADAR

Wyszukiwanie • kwalifikacja • CRM • follow-up • kampanie

CRM porządkuje relację z klientem od pierwszego kontaktu do sprzedaży, obsługi i kolejnego powrotu.

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl

1. OD RYNKU DO CRM

Lead Radar pomaga wyszukiwać potencjalnych klientów według ustalonych kryteriów, a CRM przejmuje ich do dalszej kwalifikacji i obsługi.

2. WYSZUKIWANIE

- branża lub typ firmy
- lokalizacja / obszar działania
- dostępne publicznie dane kontaktowe i biznesowe
- dodatkowe kryteria kwalifikacji

3. KWALIFIKACJA

Wyniki mogą być oznaczane do sprawdzenia, kontaktu, odłożenia lub odrzucenia.

4. DUPLIKATY

System może rozpoznawać powtarzające się rekordy i ograniczać wielokrotne dodawanie tego samego leada.

5. PRZEKAZANIE DO CRM

Wybrany lead przechodzi do głównego procesu sprzedaży wraz z dostępnymi informacjami.

6. STATUSY

Do kwalifikacji cold kontakt rozmowa oferta klient lub inny proces ustalony przez firmę.

7. FOLLOW-UP

Przypomnienia 24 h / 3 dni / 7 dni albo indywidualny harmonogram.

8. AI W KWALIFIKACJI

Pomoc w porządkowaniu danych, przygotowaniu komunikacji i streszczaniu informacji przed kontaktem.

9. KAMPANIE

Wybrane grupy leadów mogą trafiać do kontrolowanych działań sprzedażowych lub marketingowych zgodnych z zasadami firmy.

10. HISTORIA KONTAKTU

Każda rozmowa, wiadomość i kolejny krok zapisane przy właściwym rekordzie.

11. PANEL

Nowe leady, priorytety, zaległe follow-upy i wyniki w jednym widoku.

12. ŹRÓDŁA

Możliwość rozróżnienia źródła leada i późniejszej oceny jakości poszczególnych kanałów.

13. KONTROLA CZŁOWIEKA

Automatyzacja wspiera wyszukiwanie i organizację, ale kwalifikacja i sposób kontaktu mogą pozostać pod kontrolą zespołu.

14. PROJEKTOR

Radar i CRM można dostosować do konkretnej branży, regionu oraz modelu sprzedaży.

15. EFEKT

Jedna ścieżka: znalezienie potencjalnego klienta kwalifikacja kontakt follow-up sprzedaż.

AI AGENCJA — KONTAKT

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl